

DEPLOYER UNE PRESENCE DE MARQUE EFFICACE SUR LINKEDIN.



Supernatifs - 3 rue de la République 69001 Lyon
+33 4 78 37 41 84 - bonjour@supernatifs.com

@supernatifs    

20 TIPS POUR UNE PRESENCE DE MARQUE EFFICACE SUR LINKEDIN.

LA PAGE ENTREPRISE

- #1 : Optimiser sa page entreprise
- #2 : Une animation de contenu régulière
- #4 : Promouvoir sa page sur différents canaux (site, emails)
- #5 : Assurer le service client
- #6 : Mesurer ses performances

LES PROFILS PERSONNELS

- #6 : Devenir ambassadeur de l'entreprise
- #7 : Booster son profil perso
- #8 : Vous n'êtes visible que si vous publiez
- #9 : Mesurer ses performance
- #10 : LinkedIn est un réseau... social !

TIPS / QUELS CONTENUS ?

- #11 : Valoriser l'expertise des collaborateurs
- #12 : Promouvoir vos actualités
- #13 : Mettre en avant l'actualités de vos clients
- #14 : Humaniser votre entreprise
- #15 : Newsjacking expert
- #16 : Intégrer la vidéo à sa stratégie de contenu

TIPS / COMMENT SE CRÉER UN VRAI RÉSEAU

- #17 : Elargir son réseau en recherchant
- #18 : Utiliser les points de contacts LinkedIn
- #19 : Mettre les formes
- #20 : Maintenir le lien sur la durée

PAGE ENTREPRISE VS. PROFIL PERSO.

SUP
ERNVA
TIFS

DOIT-ON UTILISER SA PAGE ENTREPRISE OU PLUTÔT SON PROFIL PERSO ?

LE PROFIL PERSONNEL SUR LINKEDIN

C'est ici que vous racontez qui vous êtes, ce que vous faites, les personnes que vous accompagnez professionnellement aujourd'hui et vos expériences passées. Si vous dirigez une entreprise, c'est aussi là que vous expliquez ce que votre entreprise fait.

Le profil personnel doit rendre compte de votre tonalité personnelle et donner envie de prendre contact avec vous.

- ✓ Entrer en relation avec d'autres membres de LinkedIn
- ✓ Contacter d'autres membres de LinkedIn
- ✓ Poster des articles
- ✓ Intervenir sur des groupes LinkedIn

LA PAGE ENTREPRISE

C'est le profil de votre entreprise sur LinkedIn. Il s'agit d'une page qui peut être administrée par plusieurs personnes. Il s'agit principalement d'une plateforme de diffusion pour offrir plus de visibilité à l'entreprise.

- ✓ Poster des actualités (idem profil perso)
- ✓ Accéder à des statistiques
- ✓ Faire du publicitaire

Attention : Ne jamais utiliser un profil perso pour une entreprise. LinkedIn supprime régulièrement des comptes personnels utilisés pour une entreprise.

**SUR LINKEDIN,
LES GENS AIMENT
INTERAGIR
ENTRE INDIVIDUS
PLUTÔT QU'AVEC
DES ENTREPRISES.**

Les gens ne sont pas vraiment intéressés par votre entreprise...
mais par vous et ce que vous pouvez leur apporter !

LA PAGE ENTREPRISE = STATIQUE & TOP DOWN

Les pages entreprises sont relativement statiques et ne peuvent être utilisées que dans un mode de discussion « top down ».

LE PROFIL PERSO = DYNAMIQUE & CONVERSATIONNEL

Les pages entreprises sont relativement statiques et ne peuvent être utilisées que dans un mode de discussion « top down ».

Les profils persos sont nettement plus dynamiques. Vous pouvez y publier du contenu articles au format actualités mais aussi des éléments medias archivés (pdf, vidéos, slideshare). Ils permettent surtout d'entretenir de vrai conversations.

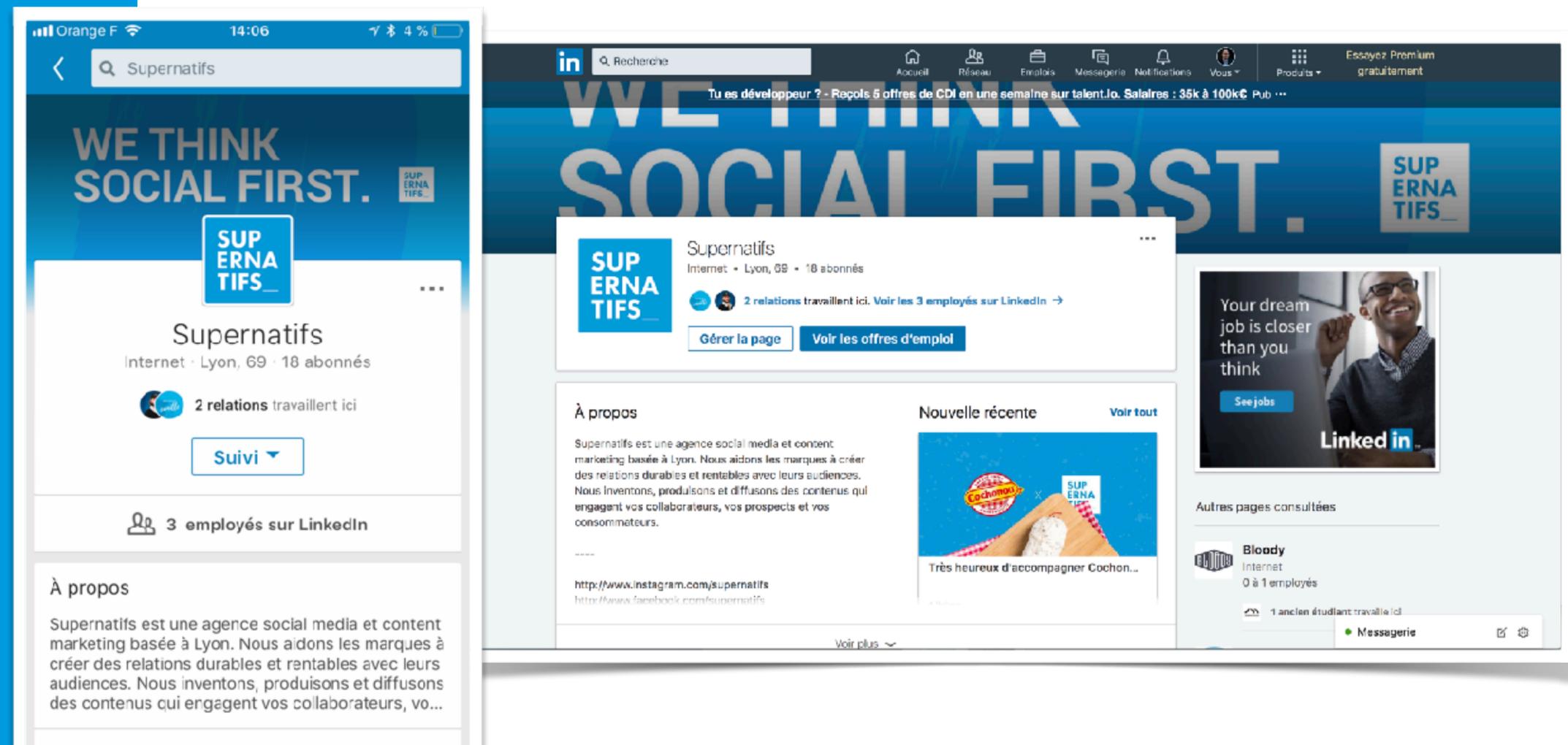
**OK, MAIS CRÉER
ET ENTRETENIR
UNE PAGE
ENTREPRISE RESTE
UNE TRÈS TRÈS
BONNE IDÉE.**

- ✓ **Votre page entreprise remonte très bien dans les résultats de recherche sur Google.**
- ✓ **Elle participe à construire l'image de marque de votre entreprise.**
- ✓ **Elle permet de rassembler vos collaborateurs et s'affiche sur leur profil personnel.**
- ✓ **Elle vous permet de cibler des prospects de façon très précise par le biais de campagnes publicitaires.**

**TIRER LE MEILLEUR DE
SA PAGE ENTREPRISE.**

#1 UNE PAGE ENTREPRISE OPTIMISÉE

- ✓ Penser responsive
- ✓ Soigner les images : logo + header
- ✓ Travailler un « apropos » court qui ne nécessite pas de scroll (au moins sur desktop)
- ✓ Attention la dernière news publiée est quasiment la seule vue.

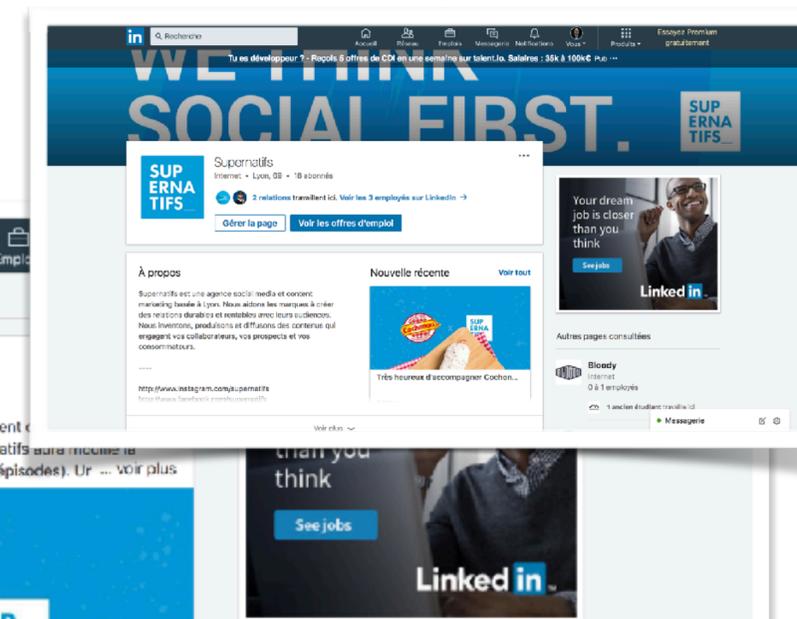
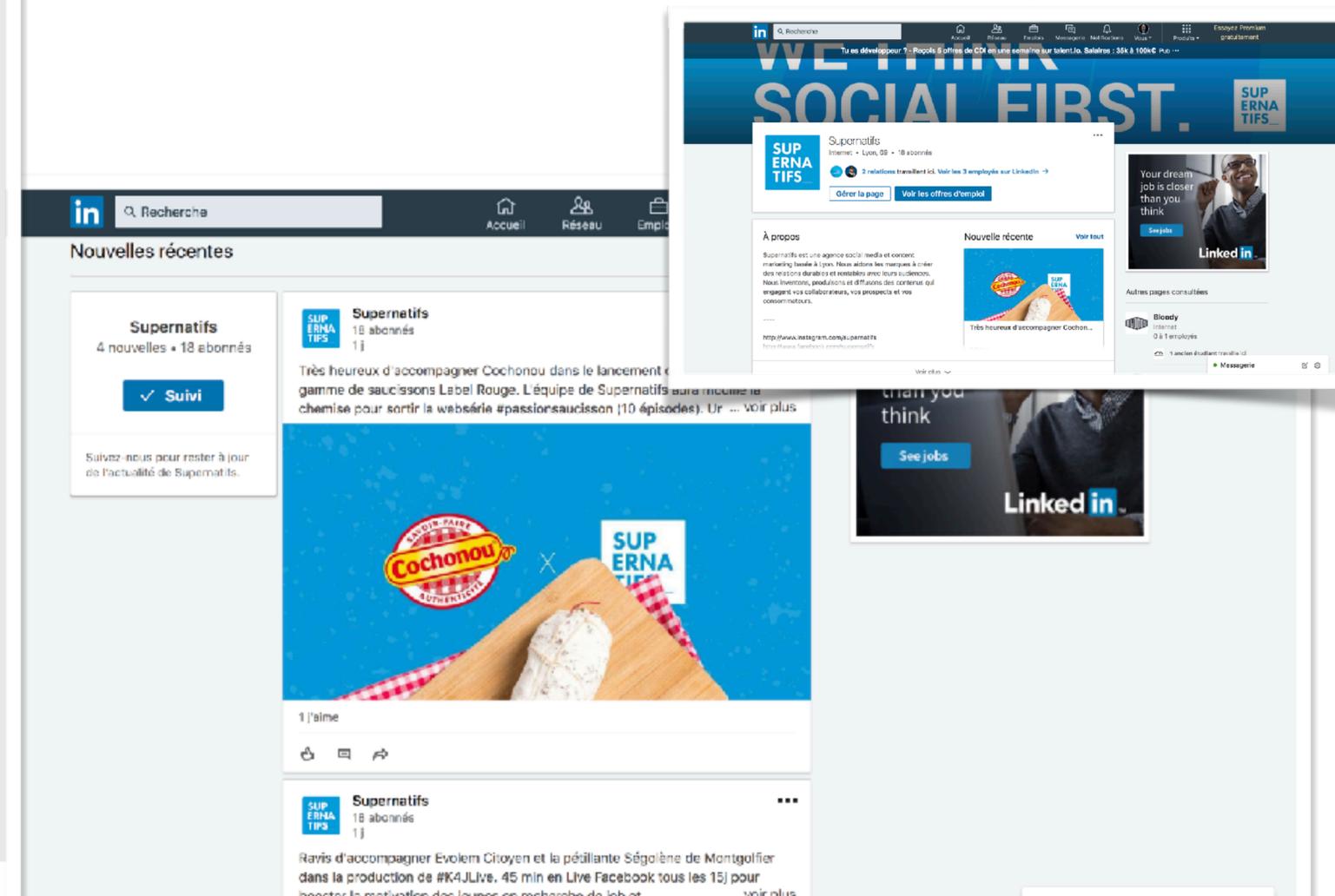
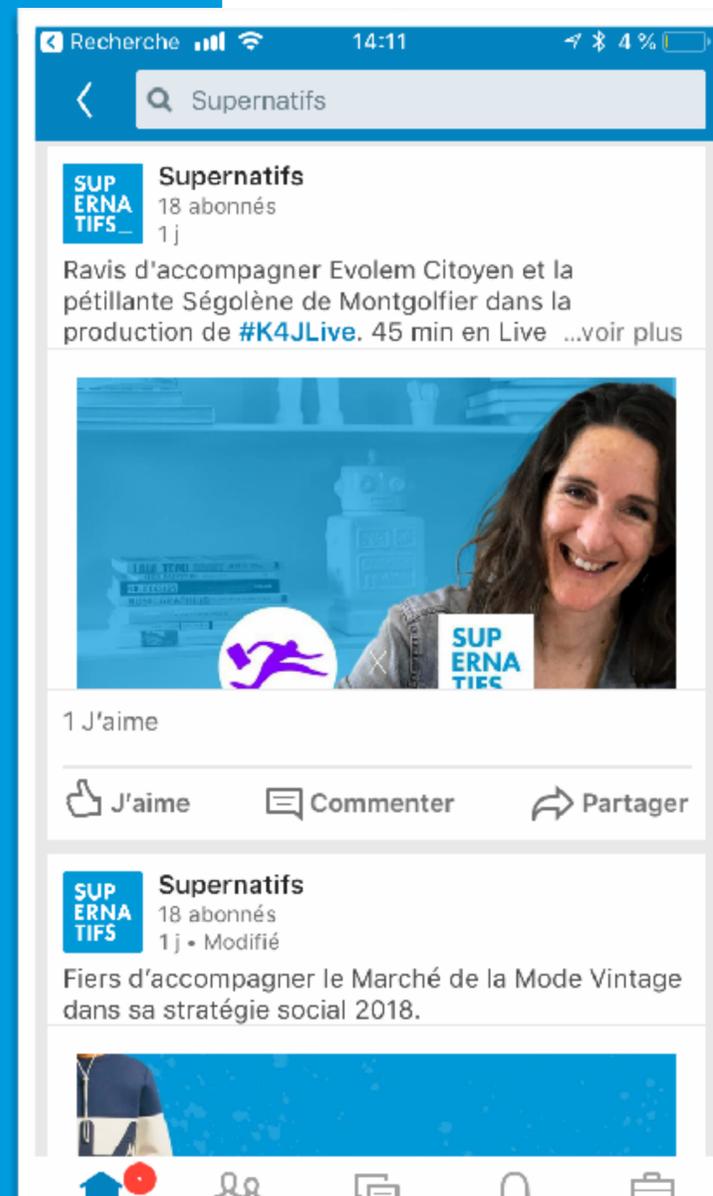




- ✓ Attention la dernière news publiée est ultra visible sur desktop
- ✓ Des posts trop datés offrent une image peu flatteuse.

#2 UNE ANIMATION DE CONTENU RÉGULIÈRE

Min 1 fois / 15 jours



#3 FAIRE CONNAITRE SA PAGE SUR DIFFÉRENTS CANAUX

Les internautes peuvent trouver votre page LinkedIn via 2 moyens :

- ✓ In-LinkedIn : par les recherches ou les propositions LinkedIn
- ✓ Out-LinkedIn : par les différents supports de communication que vous utilisez => Site web, plaquette commerciale, autres réseaux sociaux... **Attention à l'URL LinkedIn de votre page.**

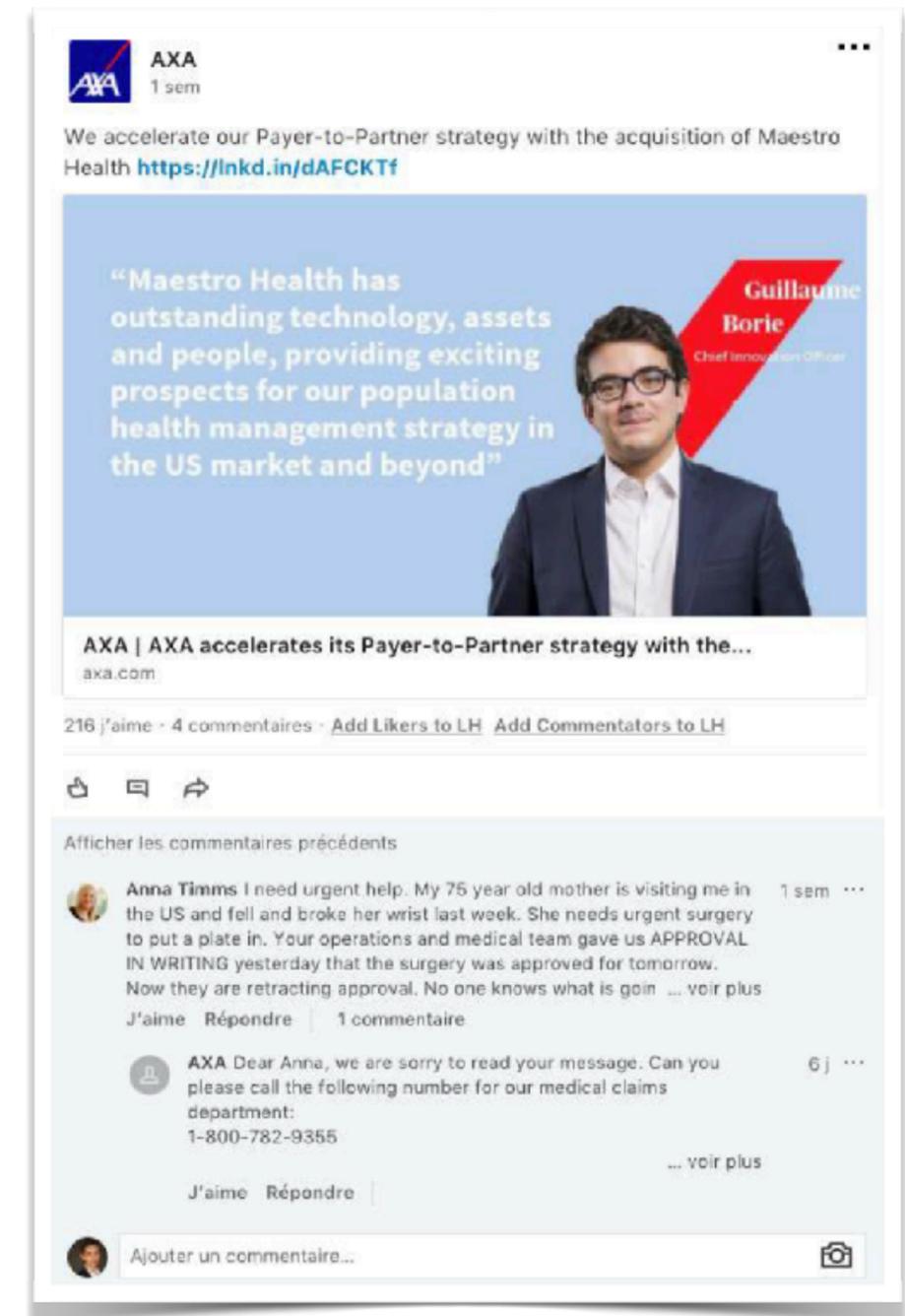


Souvent oubliée, votre signature mail est bien le meilleur canal de distribution de votre url LinkedIn. 2 outils de signatures email : <https://mysignature.io/> et <https://www.wisestamp.com/>

#4 ASSURER AUSSI LE SERVICE CLIENT

Sur LinkedIn, comme sur tout autre réseau social, chaque commentaire posté sur vos publications nécessite une interaction de votre part.

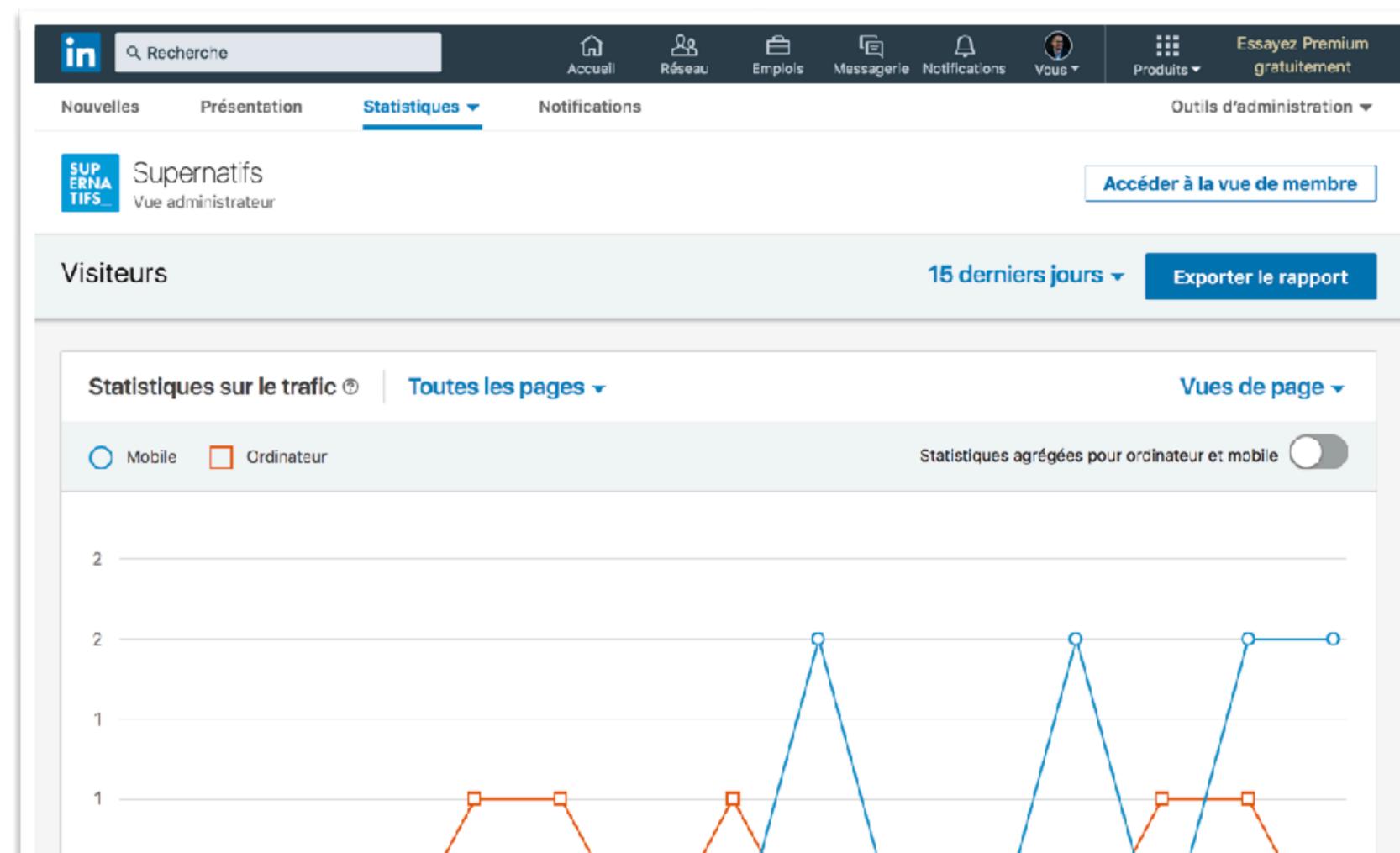
- ✓ S'il s'agit d'un commentaire positif, vous pouvez à minima ajouter un like et pourquoi pas le remercier. C'est aussi une éventuelle opportunité de se rapprocher de ce contact via votre profil perso.
- ✓ S'il s'agit d'un commentaire négatif, il est primordial d'y répondre et cela rapidement pour démontrer votre réactivité ainsi que votre expertise.



#5 MESURER LES PERFORMANCES DE SA PAGE ENTREPRISE

Vos statistiques se présentent en 3 parties :
les visiteurs, les nouvelles et les abonnés.

Garder un œil fréquemment sur ces données permet de vérifier la
qualité de ses publications et d'obtenir des informations
précieuses sur ses « followers ».



L'optimisation de votre
page entreprise et une
activité régulière sont les
leviers clés à activer !

**DEVENIR AMBASSADEUR DE
L'ENTREPRISE ET UTILISER
SON PROFIL PERSONNEL DE
FACON PROFESIONNELLE.**

#5 DEVENIR AMBASSADEUR DE SON ENTREPRISE

UN ENGAGEMENT PERSONNEL....

Se positionner comme ambassadeur de son entreprise, c'est comprendre les enjeux liés à sa « double-mission :

- ✓ Je valorise mon expertise en tant que professionnel
- ✓ Je porte la voix de mon entreprise dans mon réseau professionnel

#5 DEVENIR AMBASSADEUR DE SON ENTREPRISE

QUI PORTE SES FRUITS À TERME.

L'objectif d'un « ambassadorship » est de valoriser la marque de son entreprise auprès d'une communauté qualifiée et d'y apporter une touche humanisée.

Mais aussi d'accroître (sa) et la visibilité de son entreprise et donc ses chances de convertir de nouveaux clients...

#5 DEVENIR AMBASSADEUR DE SON ENTREPRISE

COMMENT ?

- ✓ **En produisant des contenus adaptés à votre cible**
Créer des publications, interactions qui serviront votre attractivité.
- ✓ **En ayant une véritable démarche conversationnelle experte**
Actionner une démarche conversationnelle pour promouvoir vos contenus et actions.
- ✓ **En relayant les contenus de l'entreprise**
Etre en veille sur les contenus diffusés par son entreprise et les utiliser pour votre propre communication

#5 DEVENIR AMBASSADEUR DE SON ENTREPRISE

PAR EXEMPLE CHEZ OKEENEA

Solène Bonnier
Commerciale sédentaire / OKEENEA
10 mois

OKEENEA
282 abonnés

Combien de personnes handicapées en France aujourd'hui ? Combien demain ? Les prévisions sont sans équivoque. D'où l'urgence de construire une société accessible à tous ! #chiffresHandicap ... voir

20% de la population en situation de handicap

Sylvain Denoncin
Président OKEENEA
4 sem

Okeenea lauréat des 1er TROPHEES LUMIERE de l'entreprise inclusive pour sa politique RH !



Céline LEROUX
Responsable des Ressources Humaines - OKEENEA
2 mois

Céline LEROUX
Responsable des Ressources Humaines - OKEENEA
3 mois

OKEENEA
282 abonnés

#événement Lise Wagner, notre experte lance un blog entièrement dédié aux usagers déficients visuels – décryptage de la réglementation, bonnes pratiques, solutions existantes ... Les 1ers articles sont déjà disp ... voir plus

Christine Pestel
Responsable Communication OKEENEA

Un beau résumé de l'esprit **OKEENEA** ! :)



**ACCESSIBILITÉ
déficients
visuels**



BOOSTER SON PROFIL PERSONNEL SUR LINKEDIN

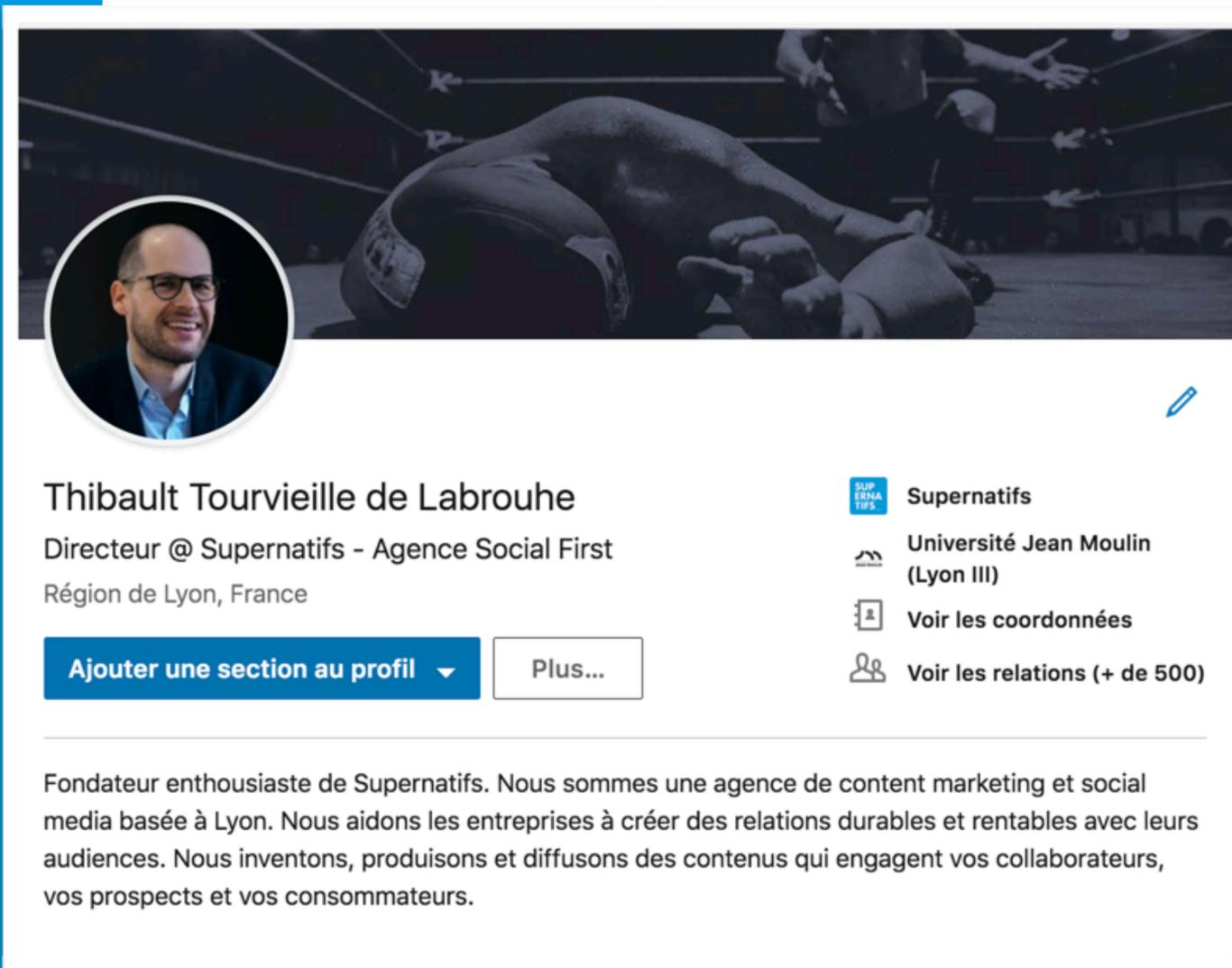
2 BOOSTER SON PROFIL PERSO

SOIGNER SON RÉSUMÉ

C'est votre pitch au service de votre entreprise. #ambassadeur

Doit donner envie de vous rencontrer en vrai...

SUP
ERNA
TIFS_



Thibault Tourvieille de Labrouhe
Directeur @ Supernatifs - Agence Social First
Région de Lyon, France

Ajouter une section au profil ▾ Plus...

Supernatifs
Université Jean Moulin (Lyon III)
Voir les coordonnées
Voir les relations (+ de 500)

Fondateur enthousiaste de Supernatifs. Nous sommes une agence de content marketing et social media basée à Lyon. Nous aidons les entreprises à créer des relations durables et rentables avec leurs audiences. Nous inventons, produisons et diffusons des contenus qui engagent vos collaborateurs, vos prospects et vos consommateurs.

Accrocheur, descriptif... et avec votre tonalité personnelle.
Le contenu de votre résumé est utilisé par LinkedIn dans son moteur de recherche interne. Il est primordial d'y ajouter les mots clés susceptibles d'être recherchés par vos cibles.

- ✓ Les 220 premiers caractères apparaissent en premier tout en haut de votre profil. Attention à bien garder les infos essentielles dans cette première partie « above the fold ».

2 BOOSTER SON PROFIL PERSO

OBTENEZ DES RECOMMANDATIONS

Apportez des gages de votre expertise et la cooptation de votre réseau.

Thibault Tourvieille de Labrouhe
Directeur @ Supernatifs - Agence Social First

Recommandations Solliciter une recommandation

Reçues (1) **Données (1)**

Bastien Hug-Fouché
Associé /Dir. General /
Gerant chez Action Sport
Boulogne

14 mars 2018, Bastien a travaillé avec Thibault, mais dans des entreprises différentes

Curieux, entreprenant, créatif et efficace !
Voici ce qui me vient à l'esprit quand l'on parle de Thibault. Nous avons la chance de collaborer avec lui depuis plusieurs années à travers différents contrats de clients communs. Au-delà de nos échanges très enrichissants et de la sympathie que nous partageons, c'est surtout la qualité de son travail qui prime. Thibault et son équipe sont toujours investis pleinement dans leur mission et ont souvent un temps d'avance pour proposer des idées innovantes. Nous sommes ravis de ses différentes collaborations et espérons qu'elles dureront encore de longues années.

Thibault Tourvieille de Labrouhe + de 500 relations

Directeur @ Supernatifs - Agence Social First
Région de Lyon, France
Relations publiques et communication

Photo actuelle
Photo précédente
Recommandations
Sites web

Bupomatts, Bloody
Hector A Stronger
1 personne a recommandé Thibault Tourvieille de Labrouhe
Bloody.fr
supernatifs.com

SUP
ERNA
TIFS

Ne pas hésiter à solliciter des recommandations
La recommandation LinkedIn, c'est le témoignage client de votre profil perso. Mettez à contributions vos clients, collaborateurs, collègues mais aussi vos contacts professionnels issus d'expériences précédentes.

- ✓ Attention : Les 2 dernières recommandations sont directement visibles sur votre profil. Et votre profil pour les « hors réseau » intègre le nombre de recommandations.

METTEZ EN AVANT VOS COMPÉTENCES

Offrent une lecture rapide de vos forces et renforce vos liens avec votre réseau.

Thibault Tourvieu de Labrouhe
Directeur @ Supernatifs - Agence Social First

Compétences et recommandations [Ajouter une nouvelle compétence](#)

Marketing en ligne · 18
Marie-Sophie Célard et 17 relations ont recommandé cette compétence

Web design · 21
& Compétences recommandées par 2 collègues de Thibault chez Better & Stronger

Publicité · 12
Marie-Sophie Célard et 11 relations ont recommandé cette compétence

Attention à bien prioriser vos compétences
Ne pas hésiter à supprimer les compétences trop éloignées de votre niche pour être exclusivement focus sur votre coeur de compétence.

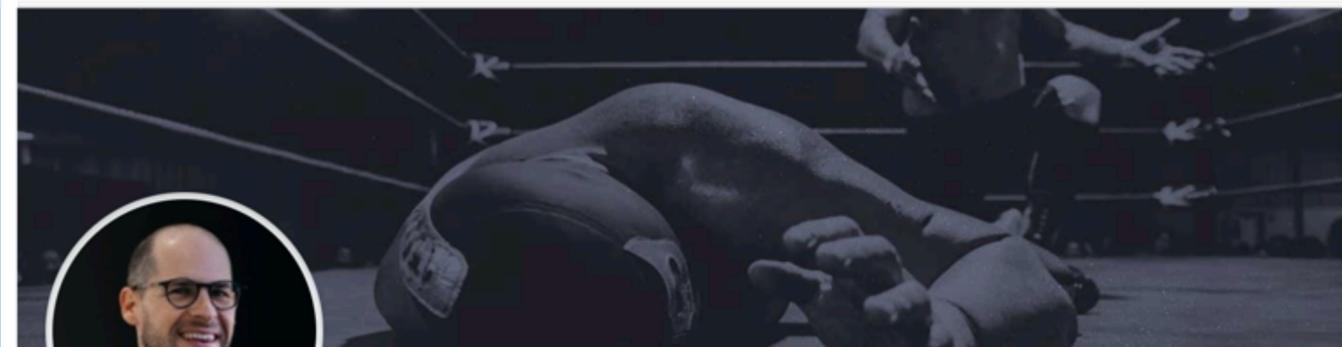
- ✓ Seules vos 3 top skills sont visible au premier regard. A vous de les organiser de façon à rendre compte de votre expertise.

2 BOOSTER SON PROFIL PERSO

PERSONNALISEZ VOTRE URL LINKEDIN

C'est plus joli, plus pro et permet
un meilleur référencement !

SUP
ERNA
TIFS_



Thibault Tourvieille de Labrouhe

Directeur @ Supernatifs - Agence Social First

Région de Lyon, France

Ajouter une section au profil ▾

Plus...

 Supernatifs

 Université Jean Moulin
(Lyon III)

 Voir les coordonnées

 Voir les relations (+ de 500)

Fondateur enthousiaste de Supernatifs. Nous sommes une agence de content marketing et social media basée à Lyon. Nous aidons les entreprises à créer des relations durables et rentables avec leurs audiences. Nous inventons, produisons et distribuons des contenus engageants pour vos prospects et vos consommateurs.

 Sécurisé | <https://www.linkedin.com/in/tourvieille/>

Modifier le profil public et l'URL 

Ajouter un profil dans une autre
langue 

ENRICHISSEZ VOTRE PROFIL AVEC DU CONTENU MULTIMEDIA

Thibault Tourvieille de Labrouhe
Directeur @ Supernatifs - Agence Social Fir
Région de Lyon, France

Ajouter une section au profil

Fondateur enthousiaste de Supernatifs. Nous sommes une agence social media basée à Lyon. Nous aidons les entreprises à atteindre leurs audiences. Nous inventons, produisons et diffusons du contenu.

Nous sommes Supernatifs

Expérience

Supernatifs Directeur
Supernatifs
déc. 2017 – Aujourd'hui • 7 mois
Région de Lyon, France

Social Media & Content marketing
<http://www.supernatifs.com>

Média (4)

Supernatifs produit un RDV Live Facebook pour Evolem Citoyen

Supernatifs accompagne Cochonou dans le lancement de ...

Intégrez des contenus pdfs, visuel ou vidéos à votre résumé et à vos expériences.

- ✓ Intégrez des pdfs, visuels ou vidéos à votre profil, permet de le faire sortir du lot et d'offrir un vrai contenu additionnel à votre réseau et à vos prospects.

**VOUS N'ÊTES
RÉELLEMENT VISIBLE
QUE SI VOUS PUBLIEZ.**

2 BOOSTER SON PROFIL PERSO

SI VOUS NE
PUBLIEZ PAS
ENCORE SUR
LINKEDIN...
IL FAUT VOUS
Y METTRE
D'URGENCE !

Thibault Tourvielle de Labrouhe
Directeur @ Supernatifs - Agence Social First
[Voir le profil complet](#)

504 abonnés

Gérer
Privé pour vous

Les personnes qui vous suivent

Vos brouillons

Activité de Thibault

Articles **Posts** Toute l'activité

Thibault Tourvielle de Labrouhe
Directeur @ Supernatifs - Agence Social First
1 sem

Ravis d'accompagner [Evolem Citoyen](#) et la pétillante [Ségolène de Montgolfier](#) dans la production de #K4JLive. 45 min en Live Facebook tous les 15j pour booster la motivation des jeunes en recherche de job et d'orientation.

Activité de Thibault

504 abonnés | [Gérer les abonnés](#)

- Ravis d'accompagner Evolem Citoyen et la pétillante Ségolène de...
Thibault a répondu à un commentaire
- Très heureux d'accompagner Cochonou dans le lancement de sa...
Thibault aime un commentaire
- Save the dateS 🥰
www.marchemodevintage.com
Thibault aime ceci
- Cher réseau, Avec deux amis, Natha et Loïc, nous créons NOSC, une...
Thibault a commenté
- Ravis d'accompagner Evolem Citoyen et la pétillante Ségolène de...
Thibault a commenté
- Ravis d'accompagner Evolem Citoyen et la pétillante Ségolène de...
Thibault a partagé ceci

[Voir toute l'activité](#)

SUP
ERNA
TIFS_

— | Votre activité sur LinkedIn s'organise autour de 3 typologies de contenus : Articles, Posts et Interactions.

- ✓ En publiant fréquemment vous vous assurez de conserver un réseau vivant et créer de la visibilité pour votre activité.

2 BOOSTER SON PROFIL PERSO

LES ARTICLES, VOTRE BLOG PRO DANS LINKEDIN.

Contenu long format, pouvant
incorporer textes, images et
vidéos.

SUP
ERNA
TIFS

Les articles et l'activité de Céline
210 abonnés [+ Suivre](#)



CRÉATEURS D'ACCESSIBILITÉ

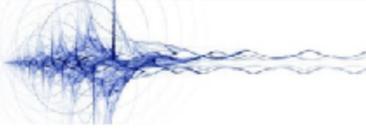
Recherche Lead Developer (H/F)- CDI
(possible en télétravail partiel)
Céline LEROUX sur LinkedIn

[Voir tous les articles](#)

-  Attirer et fidéliser les talents dans le secteur industriel aujourd'hui -...
Céline aime ceci
-  #PassionSaucisson, la web série de Cochonou qui répond à toutes nos...
Céline aime ceci
-  Cyril Gayssot Vice président de L'UNEA remet le trophées des PME/PMI à la...
Céline a partagé ceci

[Voir toute l'activité](#)

Les articles et l'activité de Christophe
2 815 abonnés



Un bon dirigeant doit assurer vocalement
Christophe Haag sur LinkedIn

[Voir tous les articles](#)

-  Rdv au salon Hum...
parler de bien-êtr...
Christophe a part...
-  On parle de Dr M...
Avenir, avec un be...
Christophe a part...
-  Retrouvez ce moi...
dans Les magazin...
Christophe a part...

[Voir toute l'activité](#)

in Recherche Accueil Réseau Emplois Messagerie Notifications Vous Produits

Un bon dirigeant doit assurer vocalement

Publié le 31 mai 2017

 **Christophe Haag** [✓ Suivi](#)
Professeur, essayiste, conférencier / EMLYON Business School, Co-auteur du QE Pro & Co-fondateur de la société Moodwalk
13 articles

408 32 121

« A la patrouille de France, il faut avoir une confiance aveugle envers le leader, car on obéit à sa voix, avant d'obéir à notre œil », avance Vincent Plantier, pilote dans l'illustre formation acrobatique de l'Armée de l'air française. Si la voix du leader manque d'efficacité, ce dernier sera poussé vers la sortie par celui qu'on appelle à juste titre le « charognard ». C'est le pilote qui convoite la place de chef. En l'air, il est placé juste derrière

LES POSTS, VOTRE ACTUALITÉ EXPERTE.

Contenu court (max 690 caractères). Peut être un simple lien, un report d'une actualité de page entreprise, un texte seul, une image ou une vidéo.

Sylvain Denoncin
Président OKEENEA
Voir le profil complet
✓ Suivi
885 abonnés

Sylvain Denoncin
Président OKEENEA
5 mois

La télécommande universelle au cœur des outils de mobilités dans le Grand Lyon !

Lyon, championne d'Europe
lesechos.fr

12 j'aime

Sylvain Denoncin
Président OKEENEA
5 mois

Une centaine de professionnels venus de tout le pays pour échanger sur les bonnes pratiques.

OKEENEA
283 abonnés

OKEENEA en direct du sommet pour l'accessibilité à NEW YORK pour parler des feux sonores qui permettent à 1,7 million de français de traverser en toute sécurité ! C'est **Sylvain Denoncin** qui prendra la parole. #a ... voir plus

Presented by the New York City Department of Transportation
Co-Sponsored by the NYU Rubin Center for Transportation Policy & Management and The NYC Mayor's Office

**MESUREZ LES
PERFORMANCES DE
VOTRE PROFIL PERSO.**

2 BOOSTER SON PROFIL PERSO

UTILISEZ LES
STATS LINKEDIN
POUR AFFINER
VOTRE
CONTENU ET
DÉTECTER DES
LEADS



Votre tableau de bord
Privé pour vous

☆ Expert

118 Qui a consulté votre profil ?	1 051 vues des posts	16 apparitions dans les résultats de recherche
--------------------------------------	-------------------------	---

Thibault Tourvieille de Labrouhe
Directeur @ Supernatifs - Agence Social First
3 sem

Très heureux d'accompagner Cochonou dans le lancement de sa nouvelle gamme de saucissons Label Rouge. L'équipe de **Supernatifs** aura même eu la chance de chemiser pour sortir la websérie #passionsaucisson (10 épisodes). Ur

SAVOIR-FAIRE
Cochonou
AUTHENTICITE

SUP
ERNA
TIFS

52 j'aime · 15 commentaires

👍 💬 ➦

📈 3 107 vues de votre post dans le fil

Votre image a été publiée le 6 juin 2018 (15 commentaires, 52 j'aime)

3 107 vues 1 repartage

 36 personnes chez Aoste ont vu votre post	 185 personnes avec le titre de Commercial ont vu votre partage	 609 personnes ont vu votre post depuis Région de Lyon, France
Mars 16	Chef de projet 83	Région de Paris, France 288
Campofrio Food Group 15	Spécialiste marketing 62	Région de Nantes, France 32
Hermès 12	Spécialiste des relations publiques 55	Région de Rennes, France 29
OKEENEA 3	Fondateur 51	Région de Bruxelles, Belgique 28
Groupe SAVENCIA 7	PDC/Président 45	Région de Marseille, France 24
Cerrefour 6	Spécialiste du développement commercial 36	Région de Lille, France 23
Orangina Suntory France 6	Consultant 33	Région de Bordeaux, France 22
Imperial Meat Products 6		Région de Angers, France 22

**LINKEDIN EST
UN RÉSEAU... SOCIAL!**

ETRE PERFORMANT SUR LINKEDIN, S'EST AUSSI (ET SURTOUT) JOUER LE JEU DE L'INTERACTION.

3 principes de base pour respecter l'étiquette LinkedIn et tirer partie du réseau.

- ✓ Répondre à tous les commentaires à vos posts.
- ✓ Interagir avec les contenus qui vous semble intéressant et publiés par d'autres : commenter ou liker.
- ✓ Ne pas oublier de taguer vos clients et contacts dans vos publications (posts ou commentaires).
Utiliser le @thibault.

Ces interactions permettent d'augmenter votre visibilité d'ensemble sur la plateforme, de tisser des liens avec un réseau pro et de créer de la visite sur votre profil perso.

C'est dans votre prise de parole personnelle que se situe la vraie plus-value de la plateforme LinkedIn.

TIPS QUELS TYPES DE CONTENUS PUBLIER ?

3 QUELS CONTENUS PUBLIER ?

VALORISER L'EXPERTISE DE VOS COLLABORATEURS.

Ne pas oublier de les mentionner avec @...

SUP
ERNA
TIFS_

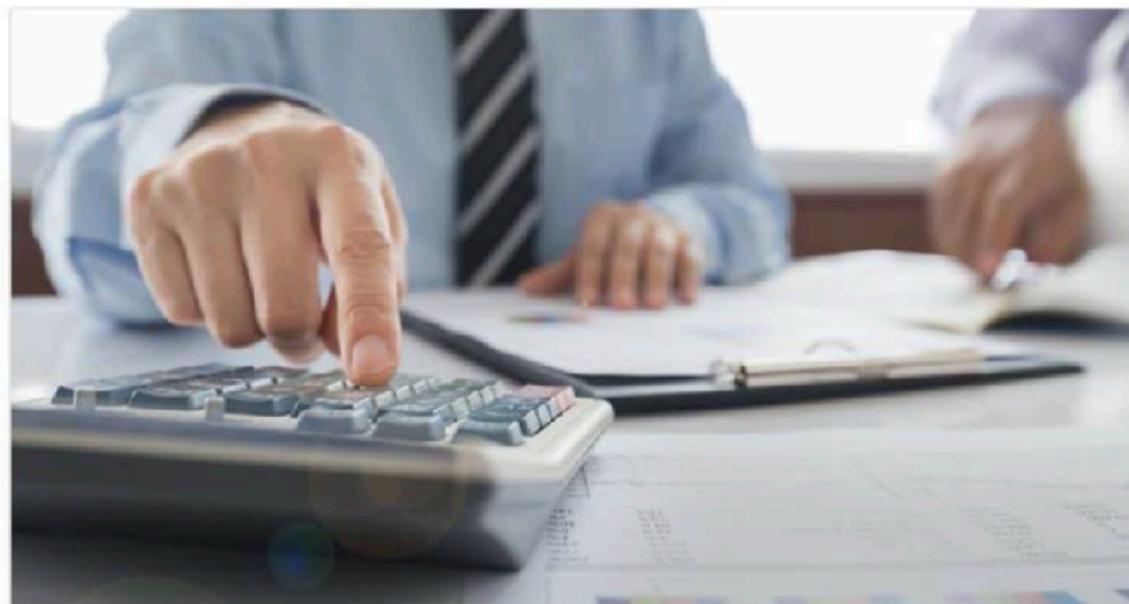


CHD - Experts comptables et commissaires aux comptes

2 mois

Aujourd'hui, notre expert [Laurent Gaillet](#) nous parle du rôle du gestionnaire de paie en cabinet d'expertise comptable ! Explications : https://lnkd.in/gRfFJ_R

#CHD #Paie #GestiondePaie #Comptabilite



Gestionnaires de paie en cabinet d'expertise comptable : des technicie...

groupechd.fr

17 j'aime · [Add Likers to LH](#) [Add Commentators to LH](#)



3 QUELS CONTENUS PUBLIER ?

PROMOUVOIR VOS EVENTS ET VOS ACTUALITÉS

En partageant une publication (photos ou vidéo) sur les temps forts de l'évènement que vous avez organisé ou auquel vous avez participé

Rémi Rochon
Chef de la bande Okeenea (oui je sais, on dit Directeur Général)
5 mois

NYC !

OKEENEA
283 abonnés

OKEENEA en direct du sommet pour l'accessibilité à NEW YORK pour parler des feux sonores qui permettent à 1,7 million de français de traverser en toute sécurité ! C'est **Sylvain Denoncin** qui prendra la parole. #a ... voir plus



12 j'aime · 2 commentaires

Rémi Rochon
Chef de la bande Okeenea (oui je sais, on dit Directeur Général)
1 an

Un tel plaisir Que de fêter ensemble cette année de succès, d'annoncer que nous avons renoué avec la croissance à 2 chiffres à une équipe survoltée et déterminée à changer le monde. ... voir plus



44 j'aime · 4 commentaires

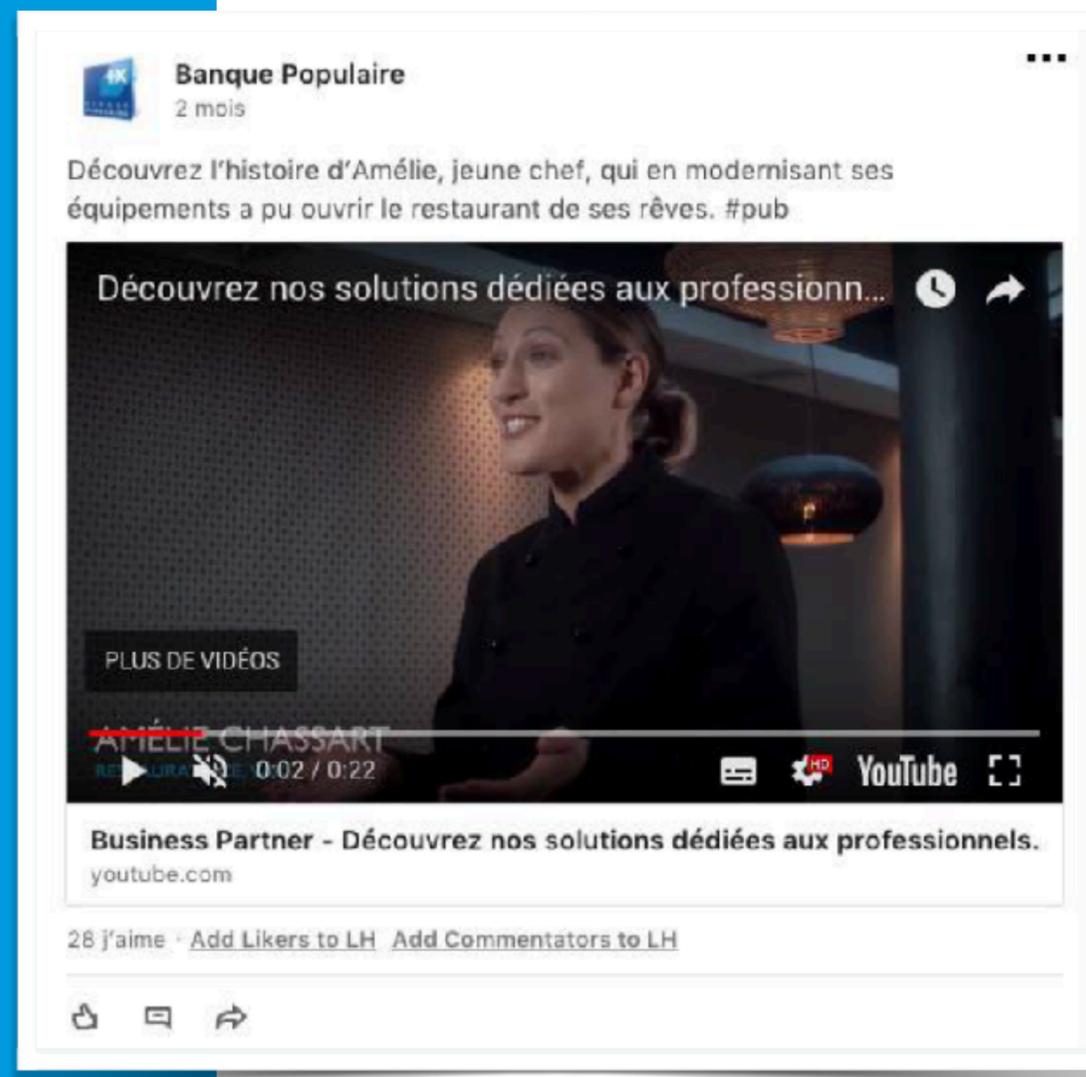
👍 💬 ➦

3 QUELS CONTENUS PUBLIER ?

SUP
ERNA
TIFS_

METTRE EN AVANT LES ACTUALITÉS DE VOS CLIENTS

En créant une rubrique dédiée pour les publications liées à vos clients (nom de la rubrique à chaque début de post).



Ne pas oublier de mentionner les pages entreprises et les profils personnels de vos clients.

3 QUELS CONTENUS PUBLIER ?

SUP
ERNA
TIFS

METTRE EN AVANT LES ACTUALITÉS DE VOS CLIENTS

En créant une rubrique dédiée pour les publications liées à vos clients (nom de la rubrique à chaque début de post).

Banque Populaire
2 mois

Découvrez l'histoire d'Amélie, jeune chef, qui en modernisant ses équipements a pu ouvrir le restaurant de ses rêves. #pub



Business Partner - Découvrez nos solutions dédiées aux professionn
youtube.com

28 j'aime · Add Likers to LH Add Commentators to LH



Amélie Danjour

Responsable Administrative et Financière chez Nexum.eu
3 j

Félicitations aux nouveaux change praticioners d'Aoste pour leur certification Prosci animée par l'équipe de Nexum.eu : **Christine Geubelle** et **Amélie Danjour**



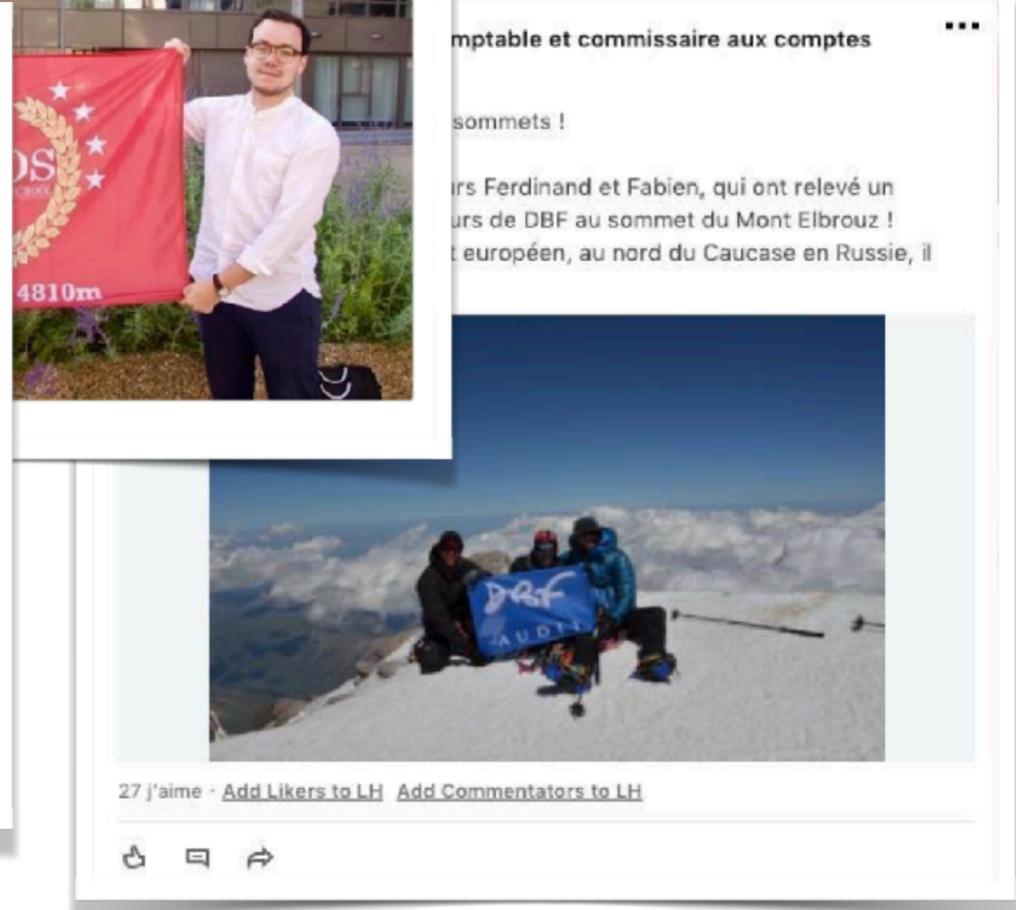
19 j'aime

Ne pas oublier de mentionner les pages entreprises et les profils personnels de vos clients.

3 QUELS CONTENUS PUBLIER ?

PARTAGEZ LES MOMENTS PLUS « INTIMES » DE VOTRE EQUIPE.

**SUPERNA
TIFS**

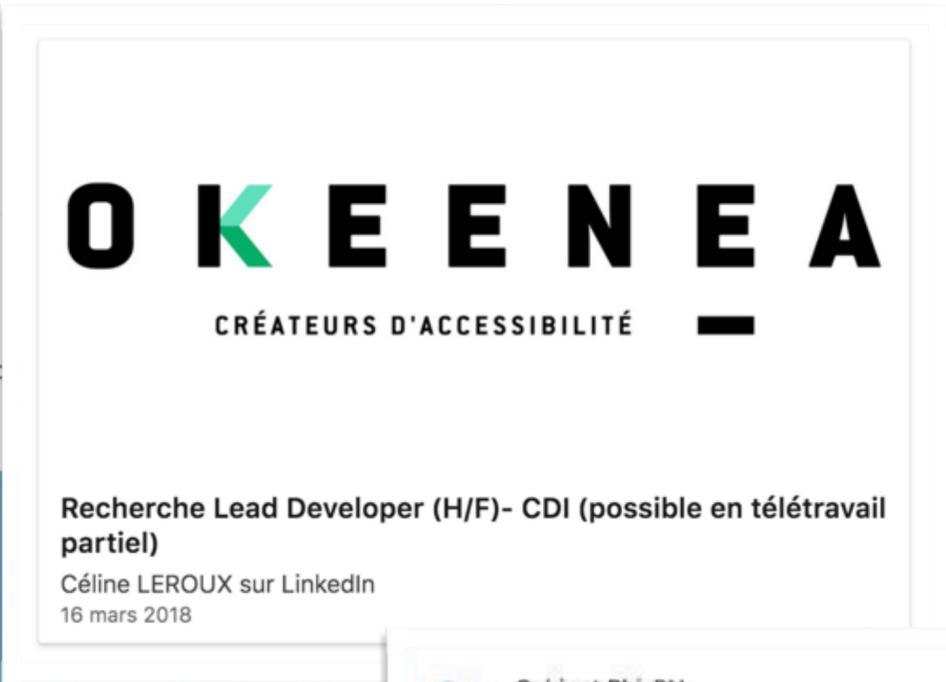
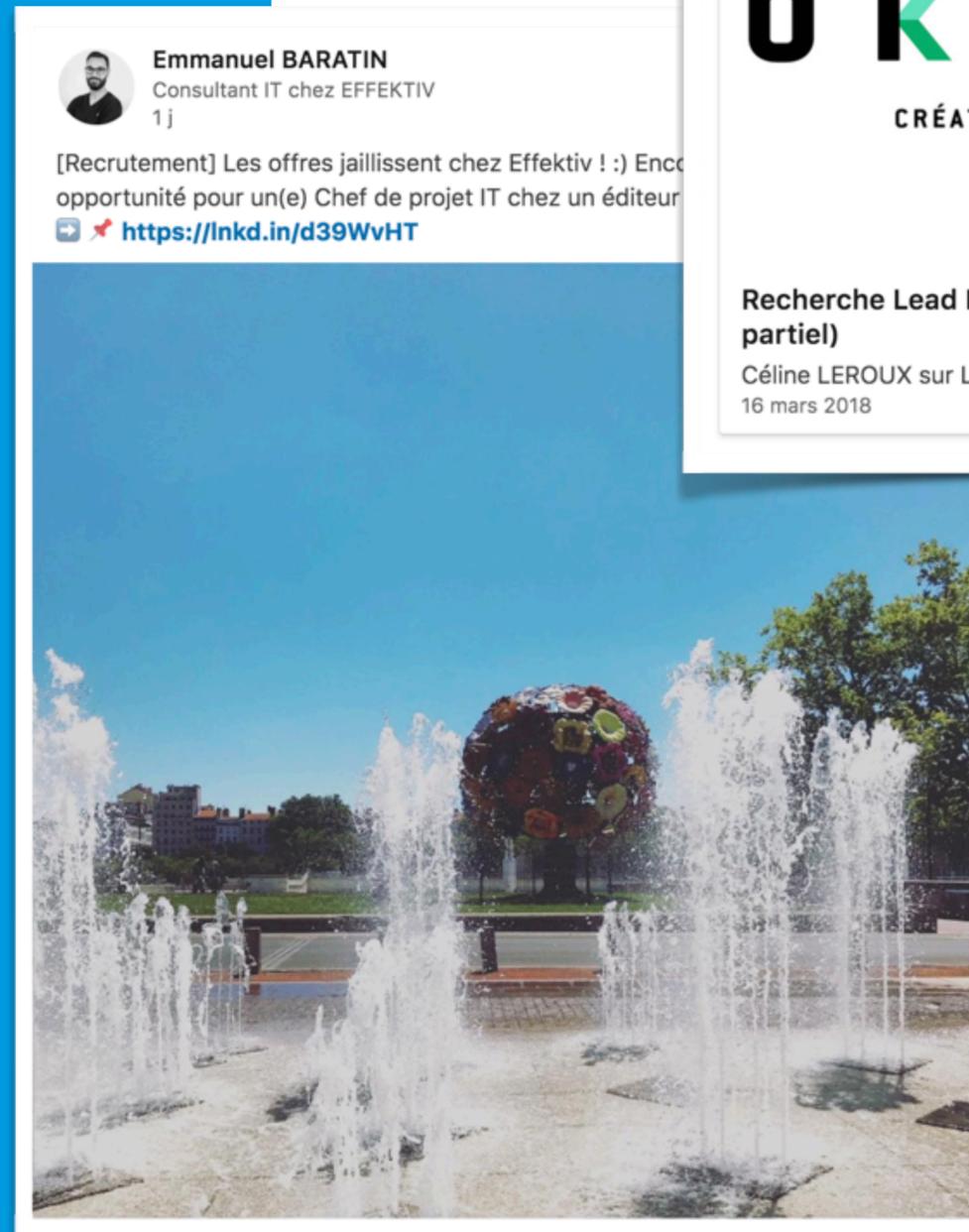


Ne pas oublier de mentionner les profils personnels de vos collaborateurs.

3 QUELS CONTENUS PUBLIER ?

UTILISER LINKEDIN COMME UN OUTIL DE RECRUTEMENT

SUP
ERNA
TIFS_



Le visuel accompagnant votre post est important pour que celui puisse être visible dans le flux de vos relations LinkedIn.

3 QUELS CONTENUS PUBLIER ?

LE NEWSJACKING EXPERT

Partager des articles orientés « expertise » et en réagissant sur les actualités de votre marché ou de ceux de vos clients, ce qui pourrait changer et comment vous pouvez répondre à ces changements.

SUPERNA
TIFS

Alpha Ba
Chef de projet Communication et Partenariats chez Evolutive Group
1 j

Décidément, les chiffres ne font que grimper! bientôt plus personne n'ira dans les boutiques pour effectuer des achats.

Keltoum SEGHIR
Recherche de nouvelles opportunités professionnelles Chef de pr...
1 j

E-commerce, les chiffres de la FEVAD



E-commerce en 2018 : plus de 85% des internautes
Blog du Modérateur
blogdumoderateur.com

1 commentaire

Valérie Buisson
Communication 360 | Communication
1 h

Un article clair pour mieux comprendre... devrait se passer l'impôt à la source



Le prélèvement à la source : le rôle de l'employeur
lesechos.fr

👍 🗨️ ➦

Khrystyna Grynko
Digital Account Manager & Digital Analyst at Better&Stronger
20 h



GDPR Toolkit for Google Analytics Users
e-nor.com

3 QUELS CONTENUS PUBLIER ?

INTÉGRER LA VIDEO À VOTRE STRATÉGIE DE CONTENU

Il s'agit actuellement du format le plus engageant sur les réseaux sociaux et LinkedIn souhaite en faire un axe majeur d'utilisation.



Marc Ansoult

We strive to establish and operate effective Information Governance solutions
18 h

Je dis souvent que l'information ownership est essentielle. Comme j'ai le sentiment que mon message passe trop souvent dans le vent, j'avais envie d'encre le message à l'aide assiettes informationnelles sur la table qui ... voir plus



Yves DHORBAIT

Créateur Media @ You are So French + Photographe
2 j

Interview #TheCrazyFrench dans **La Rue du Made in France** de Thierry, Lucie et Benjamin du concept store l'Écrin regroupant une trentaine de marques #MadeinFrance 🇫🇷 ouvert jusqu'au 15 juillet 2018... voir plus



Edouard Deydier

Fondateur @Les Mutants
2 j

"Votre idée elle ne vaut rien, elle n'a pas de valeur. C'est l'exécution qui joue beaucoup c'est-à-dire comment tu la mets en œuvre."
Pour le 43ème épisode de **Les Mutants**, découvrez **Mathieu Nebra** ... voir plus



173 j'aime · 14 commentaires · 11 496 vues



Christina Vieira

Fondatrice-Directrice chez Bioaddict / Green Ad Agency
1 j

Le bio c'est pas simplement bon pour la santé... Savez-vous que l'agriculture biologique est aussi un atout majeur pour lutter contre le réchauffement climatique ? Voici "Le Cri", le 1er spot de bioaddict.fr. Parce que s'infr ... voir plus



OK, MAIS QUEL
JOUR ET À
QUELLE HEURE
PUBLIER ?

QUAND PUBLIER SUR **LINKEDIN** ?

07-08H

10-11H

17-18H

MARDI ET JEUDI

**« We only get
what we give. »**

**SUP
ERNVA
TIES**

TIPS COMMENT SE CRÉER UN VRAI RÉSEAU ?

VOS CONNECTIONS SONT L'ÉLÉMENT CLÉ DE VOTRE PROFIL.

- ✓ Ce qui est important c'est qui vous connaissez et surtout qui vous connaît.
- ✓ Trouvez le bon équilibre entre qualité, quantité et diversité.
- ✓ L'étendu de votre réseau compte pour avoir un impact sur la plateforme (reach organique et réassurance)

Déterminez vos objectifs de mise en relation (voir les personas) et identifiez les meilleurs techniques pour les atteindre.

4 COMMENT SE CRÉER UN VRAI RÉSEAU ?

SYNCHRONISEZ VOS COMPTES DE MESSAGERIE ET BASES CRM.

Vous pouvez synchroniser vos comptes emails (attention à bien utiliser compte pro et perso) mais aussi intégrer un fichier csv de vos contact (base CRM ou liste newsletter par exemple).



Découvrez qui parmi vos connaissances est déjà sur LinkedIn

SUP
ERNA
TIFS

La synchronisation de vos contacts est le moyen le plus rapide de développer votre réseau

Nous importerons et stockerons vos contacts pour vous suggérer des relations et vous montrer des nouvelles pertinentes. Vous décidez qui inviter à rejoindre votre réseau et pouvez gérer vos contacts à tout moment. **En savoir plus**

thibault@supernatifs.com

Continuer

Ou utilisez une de celles-ci :



Trouvez plus de relations telles que Nicolas, Emilie et Claire.

Télécharger votre fichier de contacts

Sélectionnez les fichiers sur votre ordinateur



Télécharger

Les formats pris en charge sont : .csv, .txt et .vcf.

Tout sélectionner (138)

Ignorer

Ajouter des relations (2)



Pascal Durand
Chef D'entreprise chez
HOME FLOR YOU



Jean-Louis Wajda
Responsable
technique chez...



Jean-Louis PERRIER
Travailleur
indépendant du...



François Welterlin
Monteur / Cadreur /
Graphiste Vidéo



kirsten batt
Director at Pearl
Brasserie



Bruno Degarne
Directeur associé chez
Monkey Mirror



CHRISTINE MOULINIER
Directeur général chez
Carene assurances



Francis Mage
Co-gérant, Gao
Communication



Sonia STRAPPAZZON
--



Julien Savoye
Directeur de clientèle
chez ZenithOptimedia



Antoine Cormery
Directeur formation
Internationale chez...



Nicolas Mercier
Conducteur de travaux
/ chez Group morin

PLONGEZ DANS LA RUBRIQUE « LES CONNAISSEZ VOUS »

Il s'agit de suggestions faites par LinkedIn et vous permet d'accéder à des contacts de 2ème ou 3ème niveau.



Les connaissez-vous ?



Chloé Podraza

Consultante Médias chez
AGENCE 14 SEPTEMBRE
👤 Emmanuel BARATIN et
12 autres relations

[Se connecter](#)



Michaël Colombin

Agence Pierres Dorées -
Immobilière des Brotteaux
👤 Guillaume Saint-
Quentin et 19 autres
relations

[Se connecter](#)



Jean-Roger JALIN

responsable département
frais chez Carrefour
👤 Olivia Cuir et 19 autres
relations

[Se connecter](#)



Bérenger MARTINEZ

Spécialiste des équipements
sportifs depuis mon enfance,
👤 Florent Le Derf et 10
autres relations

[Se connecter](#)



Calin Harbu

Fencing master and head
coach at Linkoping Fencing
👤 Galichet Laurent et 6
autres relations

[Se connecter](#)



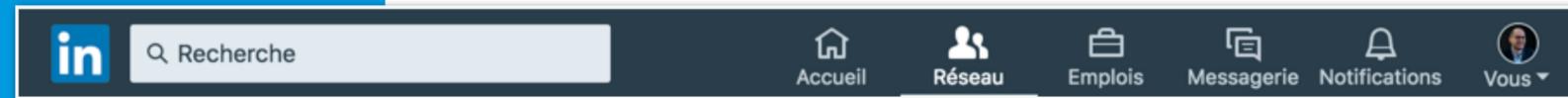
Julien Merali

Responsable Digital
Marketing & Communication
👤 Valentin Blanchot et 12
autres relations

[Se connecter](#)

FAITES LE TRI DANS LES INVITATIONS.

Attention, vos relations peuvent accéder à tous vos contacts. Il convient de ne pas accepter tout le monde et de bien vérifier préalablement le profil. Est-ce un concurrent ? Un contact trop opportuniste ?



Invitations (4) Tout gérer



Varun Franklin
(Animated Explainer Video)
Explainer videos that boost
👤 Jean-Paul Genoux ✓

Ignorer

Hello Thibault, I came across your profile on Linke... [Voir plus](#)
[Répondre à Varun](#)



Gary Collins
Film director./ Motion designer
👤 Hichame METATLA et 19 autres relations

Ignorer



Poojan Parikh
Business Development Executive
at Shaligram Infotech
👤 Cédric Marcone

Ignorer

Hi Thibault, Nice meeting you through LinkedIn. I... [Voir plus](#)
[Répondre à Poojan](#)



Robin Coulet
Directeur associé de
CONVERSATIONNEL
👤 Olivia Cuir et 41 autres relations

Ignorer

[Voir moins](#)

4 COMMENT SE CRÉER UN VRAI RÉSEAU ?

SUP
ERNA
TIFS_

UTILISEZ LE MODE RECHERCHE AVANCÉE

Pour trouver des contacts avec des critères précis en adéquation avec vos personas.

The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top, there is a search bar with the text 'Recherche' and a magnifying glass icon. Below the search bar, there are several filter buttons: 'Personnes', 'Région de Lyon, France', '2e', 'Olympique Lyonnais', 'Tous les filtres', and 'Effacer (3)'. The search results are displayed in a list format, showing 157 results. The first four results are highlighted:

- LOUISE VINCENT** • 2e [Se connecter](#)
Strategic partnerships manager chez Olympique Lyonnais
Région de Lyon, France
2 relations en commun
- Arthur Comte** • 2e [Se connecter](#)
Contrôleur de l'administration des ventes Olympique Lyonnais
Région de Lyon, France
Actuel : Contrôleur de l'administration des ventes chez Olympique Lyonnais
1 relation en commun
- Anthony Jaffre** • 2e [Se connecter](#)
Guide Conférencier chez Olympique Lyonnais Organisation
Région de Lyon, France
1 relation en commun
- Dominique Grégoire** • 2e [Se connecter](#)
speaker à Lyon Basket et artiste peintre
Région de Lyon, France
Actuel : speaker et artiste peintre chez Olympique Lyonnais
4 relations en commun

4 COMMENT SE CRÉER UN VRAI RÉSEAU ?

IDENTIFIER VOS CIBLES PARMIS LES VISITEURS DE VOTRE PAGE



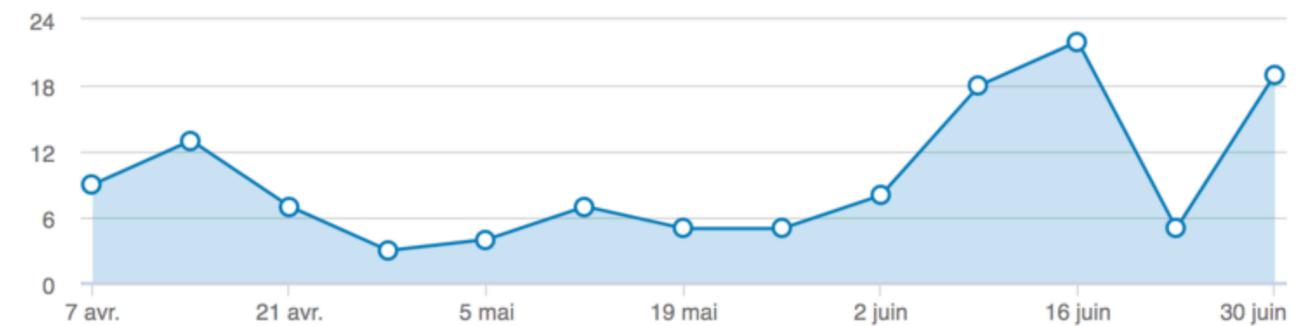
 **Thibault Tourvieille de Labrouhe**
Directeur @ Supernatifs - Agence Social First

Votre tableau de bord
Privé pour vous

117 Qui a consulté votre profil ?	1 074 vues des posts	16 apparitions dans les résultats de recherche
--------------------------------------	-------------------------	---

Qui a consulté votre profil ?

117 vues au cours des 90 derniers jours **+280%** depuis la semaine dernière



Masquer les tendances

Toutes les vues du profil

1 personne tra

 14 h

Yves DHORBAIT • 1er
Créateur Media @ You are So French + Photographe
Peut vous mettre en relation avec 2 personnes chez BNP Paribas

Message

 3 j

Moussa Bourakba • 2e
Communicant 🇨🇦 🇫🇷

Valentin Blanchot and 6 autres p...

Se connecter

4 COMMENT SE CRÉER UN VRAI RÉSEAU ?

GARDER UN
OEIL ATTENTIF
SUR LES
COMPTES
INTERAGISSANT
AVEC VOS
CONTENUS.

SUP
ERNA
TIFS

Thibault Tourvieille de Labrouhe
Directeur @ Supernatifs - Agence Social First
2 mois

Très heureux d'accompagner **Sports Management School** dans sa stratégie social média. Avec des antennes à Paris, Lausanne et Barcelone, SMS est l'école internationale de référence dans le Sport Business. ... voir plus



16 j'aime



Christophe Royet • 2e

Envie d'Originalité et d'une bonne dose de bonne humeur ? Faites entrer le SELFIE-BUS 🌞 🚌 ...

Région de Lyon, France

My Little K...
Lycee Colbe...
Voir les coo...
+ de 500 relations

Se connecter Message Plus...

16 J'aime

-  **Claire Romane Poirier**
Directrice Communication & Presse
-  **Khrystyna Grynko**
Digital Account Manager & Digital Analyst at Better&Stronger
-  **Sonia THOMAS**
Brand Manager
-  **Remy Tourvieille**
Strategy consultant at AEC Partners
-  **Rémi Rochon**
Chef de la bande Okeenea (oui je sais, on dit Directeur Général)
-  **Peggy DESOUTTER**
Assistante investissement & communication chez Evolem
-  **Corine Malaquin**
Conceptrice-rédactrice - Rédactrice web SEO - WordPress - Community manager
-  **Christophe Royet**
Envie d'Originalité et d'une bonne dose de bonne humeur ? Faites entrer le SELFIE-BUS 🌞 🚌 ...
-  **Tip Messick**
Attorney, Partner at Messick, Messick & Messick, Attorneys

METTEZ LES FORMES DANS VOS DEMANDES DE RELATION.

On a rarement une seconde chance de faire une première bonne impression.

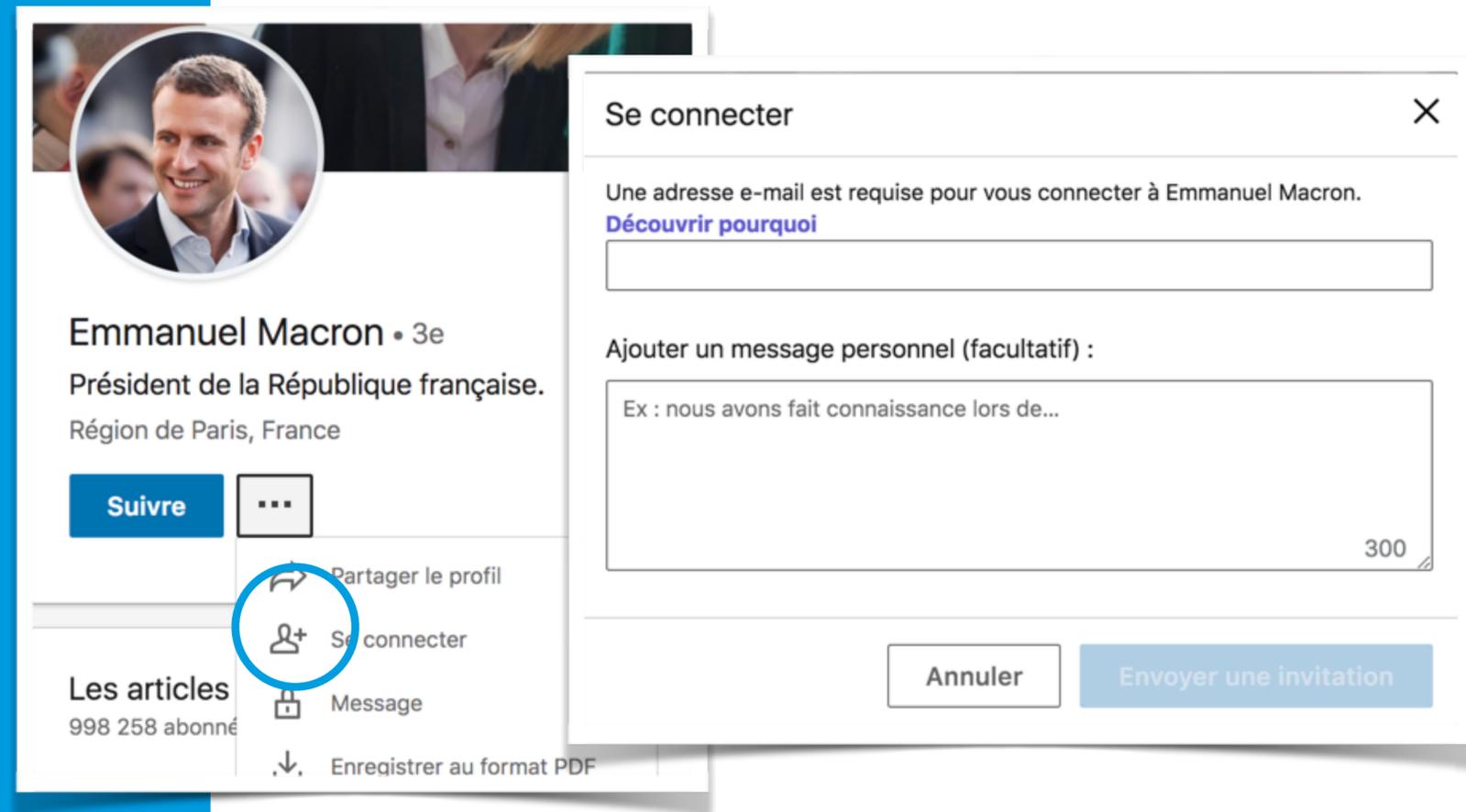
Une relation de qualité sur LinkedIn démarre avec authenticité et sincérité. Prenez le temps de soigner votre demande de relation sur LinkedIn : vos contacts professionnels deviendront alors des relations fortes et de confiance. Votre réseau sera plus puissant, plus rapidement.

- ✓ Faites en plutôt moins (que trop). Restez simple et compréhensible.
- ✓ Posez une question (utile) pour favoriser l'échange, offrez un contenu supplémentaire (profitez-en pour montrer votre expertise, professionnalisme).
- ✓ Montrez votre enthousiasme pour la construction du lien.
- ✓ Et surtout, dites ce que vous voulez, ce que vous attendez, ce que vous pouvez apporter et quels sont vos intérêts à être en relation l'un avec l'autre.

Faites preuve d'empathie. Si vous deviez recevoir votre demande : qu'en penseriez-vous ? Y donneriez-vous suite ?

4 COMMENT SE CRÉER UN VRAI RÉSEAU ?

QUELQUES EXEMPLES DE MESSAGES DE DEMANDE DE RELATION.



SUP
ERNA
TIFS_

Bonjour + Prénom, merci pour les échanges lors de la conférence XY. J'aimerais que nous puissions poursuivre sur LinkedIn à l'occasion. A bientôt donc, + signature (solde 137 caractères)

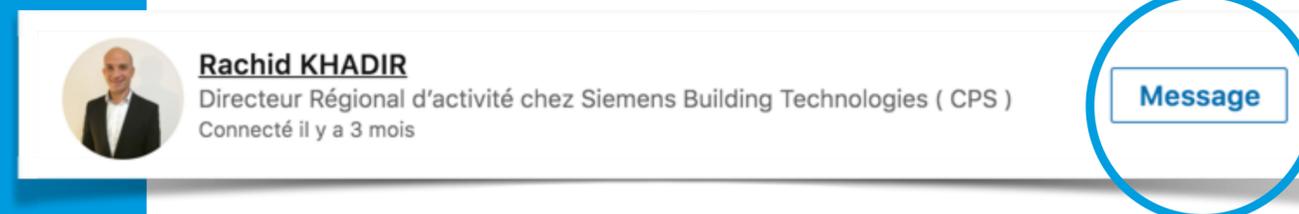
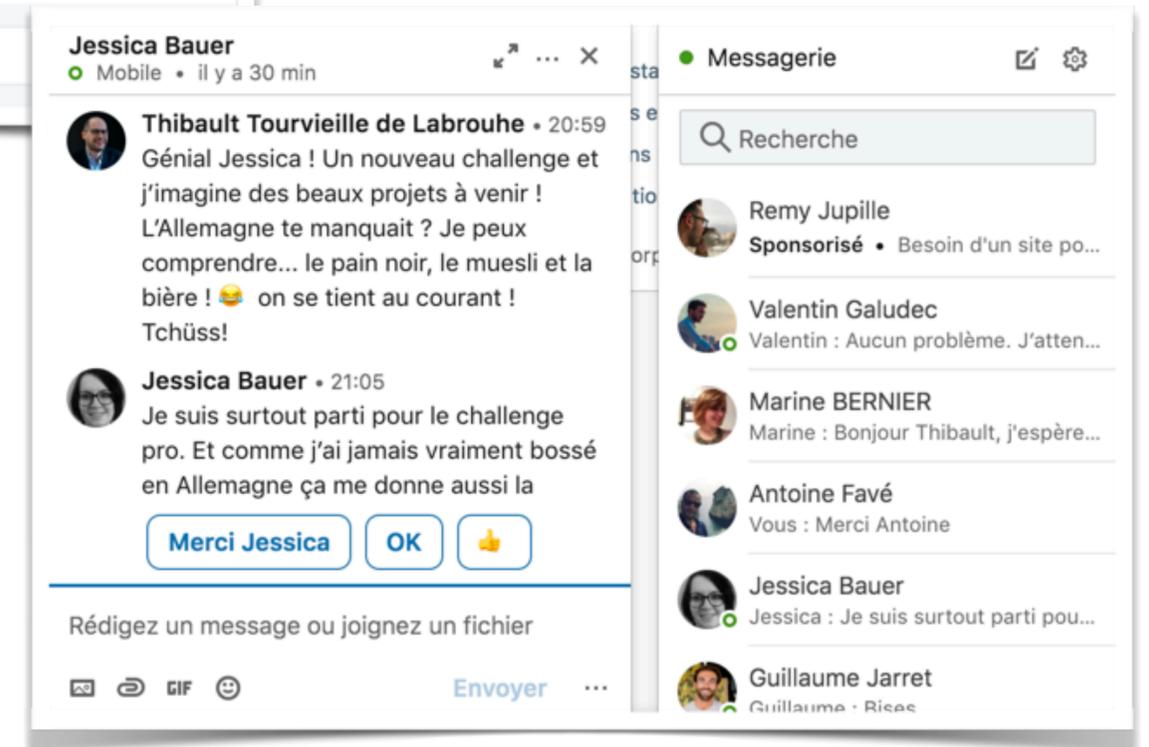
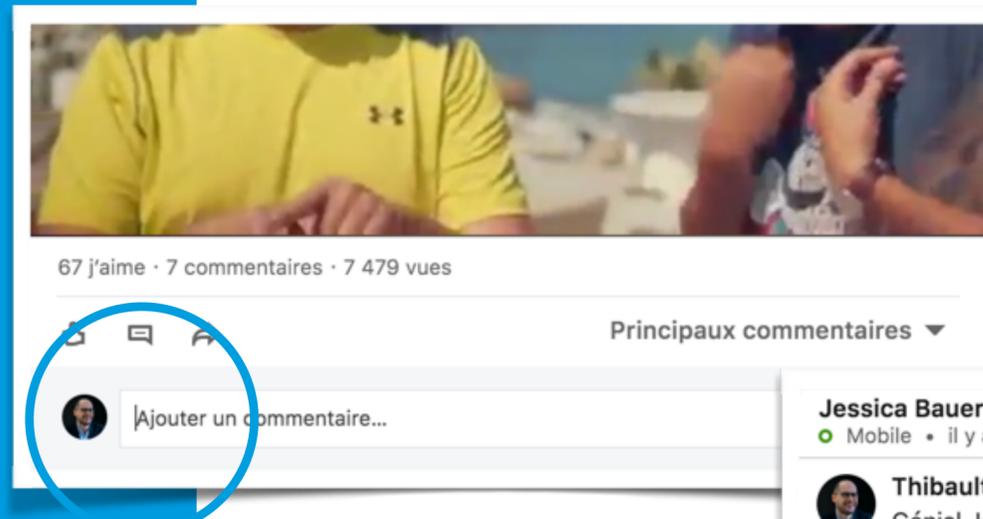
Prénom, je viens de tomber sur votre discussion au sujet de ... Si je peux me permettre, je pense que cet article de blog + lien devrait vous aider. Tenez-moi au courant! Bonne suite et plein succès ! + Signature (solde 88 caractères)

Bonjour + Prénom, merci de m'avoir mentionnée en partageant mon article. Je vois que vous donnez également des formations sur les réseaux sociaux, à quel public vous adressez-vous ? Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ? Ca me ferait plaisir d'échanger. Valérie (solde 27 caractères)

4 COMMENT SE CRÉER UN VRAI RÉSEAU ?

SUP
ERNA
TIFS_

MAINTENIR
LE LIEN SUR
LA DURÉE LA CLÉ
D'UN RÉSEAU
EFFICACE.



Investissez 15minutes par jour pour discuter avec vos relations LinkedIn. C'est ainsi que vous pourrez construire des relations fortes qui déboucheront sur des opportunités.

**Il y a déjà longtemps que LinkedIn
n'est plus une CVthèque.
C'est aujourd'hui le réseau social
Business N°1 et un levier de
développement majeur pour toutes
les entreprises.**

SUPERNATIFS

BRAND = MEDIA. _____

SUP
ERNA
TIFS_

Supernatifs - 3 rue de la République 69001 Lyon
+33 4 78 37 41 84 - bonjour@supernatifs.com

@supernatifs    